

ДОПОВІДЬ ПРО ПРОЦВІТАННЯ



Змінюючи дух підприємництва

Щоб почати свій бізнес, навіть в кращі часи, людина повинна мати мужність: мужність, щоб піти на ризик та вкласти в ідею свої кошти; мужність, щоб вступити в конкурентну боротьбу; мужність, щоб зробити крок в невідоме майбутнє. Мільйони підприємців у всьому світі демонструють цю мужність, відкриваючи нові підприємства. Цей процес творення є основою діяльності приватного сектору економіки, він рухає нації вперед.

Досвід свідчить, що країни, які підтримують своїх підприємців, останні 30 років стабільно зростають і процвітають, тоді як країни, які ставили перешкоди на шляху розвитку малого бізнесу, зіткнулись з різними труднощами. Навіть в країнах, де подібна діяльність раніше засуджувалась або заборонялась, а ведучою силою економічного росту вважався державний сектор економіки, зараз все більше визнається важливість змінення підприємницької активності.

Російський економіст Микола Шмельов так змалював завдання,

яке стоїть перед урядом, коли він намагається стимулювати економічний ріст через приватний сектор:

Нам треба дозволити компаніям і організаціям вільно торгувати; купляти та брати кошти з своїх резервів з метою досягти створення сильного і гнучкого ринку товарів; інвестувати їх великі, ніяк не використовувані ресурси; вивільнити не на словах, а на ділі економічну ініціативу в країні. Замість безплідних спроб центрального планування всього нашого промислового виробництва, ми повинні запровадити договірні відносини між постачальником та споживачем.

Незважаючи на те, що тут описується ситуація в колишньому Радянському Союзі, ці принципи стосуються всіх країн, які намагаються стати на динамічний шлях стимулування приватного сектору, як основного двигуна економічного зростання та розвитку.

Уряди відіграють вирішальну роль в допомозі своїм підприємцям

стати на шлях процвітання, проводячи відповідну політику та здійснюючи програми підтримки. Навіть такі країни, як Японія та Південна Корея, які сьогодні мають процвітаючий приватний сектор, досягли успіху тільки після створення відповідних передумов. Для країн, які тільки стають на шлях ринкових реформ, завдання залишається тим же – для досягнення тривалого зростання та прогресу потрібно створити відповідні передумови.

Що ж це за передумови? Відповідь, звичайно, не буде абсолютно однаковою для всіх країн, проте існують основні принципи, які можуть служити як рамки. Трьома вирішальними аспектами є:

- сприятливе для ринкової економіки політичне середовище, яке базується на міцних законодавчих та нормотворчих структурах;
- програми розвитку підприємництва та навчання відповідних кадрів;
- програми урядової допомоги та підтримки, такі як надання доступу

до капіталів малому та недавно створеному бізнесу.

Всі ці передумови мають життєво важливe значення. Недостатньо лише надавати технічну або навчальну допомогу або здiйснювати невеликі спецiальнi програми кредитування. Дуже в багатьох країнах пiдприємцi змушенi мати справу з такими складними законами та нормативними актами, що заснувати нову фiрму чи розширити вже існуючу стало майже неможливо. В ставшому вiдомим прикладi бюрократичної ретельностi та iї негативного впливу на економiчну дiяльнiсть, Інститут свободи та демократiї в Перу виявив, що для реєстрацiї нового пiдприємства в цiй країнi необхiдно було виконати 11 рiзних процедур, якi тривають 289 дiн.

Доброю новиною є те, що країни, вибравши шлях розвитку приватного сектору економiки, досягли в цiому непоганих результатiв. Польський досвiд свiдчить, що лiквiдацiя бар'єрiв веде до бурхливого розвитку приватних пiдприємств. Незважаючи на 40 рокiв центрального планування та закони, якi перешкоджали розвитку пiдприємництва, в Польщi всього за три роки було створено бiльше одного мiльйонu нових фiрм, котрi отримують прибуток навiть у важких економiчних умовах.

Багато подiбних позитивних прикладiв можна виявити в Латинськiй Америцi. З часу початку проведення ринкової економiчної полiтики стабiльне зростання економiки спостерiгається в Чилi. За словами президента Чилi Патрicio Ейлвiна, ця полiтика визнає, що: *Шлях до нацiонального процвiтання та добробуту лежить через приватне пiдприємництво, яке є двигуном розвитку, приватну власнiсть, яка є гарантом особистого добробуту, та конкуренцiю, яка здiйснює регулюючi*

функцiї на основi ефективностi та вiдкриття зарубiжних ринкiв.

Пiсля запровадження подiбної полiтики економiчне вiдродження спостерiгається в Мексицi. Країни цiого регiонu, та iншi країни що розвиваються, стали на цей шлях.

ПОЛIТИЧНЕ, ЗАКОНОДАВЧЕ ТА НОРМОТВОРЧЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Просування до процвiтання починається тодi, коли уряд створює середовище, яке сприяло б розвитку приватного сектору. Створення цiого середовища вiдбувається в чотирьох головних сферах:

- Право на приватну власнiсть
- Юридична система
- Ефективне урядове управлiння
- Інфраструктура

ПРАВО НА ПРИВАТНУ ВЛАСНІСТЬ

Право на володiння приватною власнiстю є життєво важливим в справi створення приватного сектору. Хернандо де Сото говорить в своiй працi «Інший шлях»: *...Економiчне значення права на приватну власнiсть полягає не в тому, що воно дає власникам можливiсть користуватись своєю власнiстю виключно в своiх цiлях, а в тому, що воно заохочує власникiв збiльшувати свою власнiсть, iнвестуючи, обновляючи або об'єднуючи їх для процвiтання та прогресу всього суспiльства.*

Пiдприємцi йдуть на ризик створення нових компанiй або приймають участь в iнших видах економiчної дiяльнiстi з метою отримати прибуток, а це приносить користь всьому суспiльству.

Якби не існувало можливостi отримання прибутку, окремi особи та товариства не йшли б на ризик (як мiнiум, не в такiй мiрi); це б привело до зниження дiлової активностi, та зменшення благ, якi виробляє суспiльство. Ринкова система використовує людське

прагнення до наживи та спрямовує його як на користь певнiй особi, так i на користь всьому суспiльству. Однак для того, щоб ринкова система процвiтала, уряд не повинен мати права свавiльно або без надання справедливої компенсацiї захоплювати власнiсть окремих осiб та товариств з обмеженою вiдповiдальнiстю. Безконтрольне захоплення урядом власностi приводить до послаблення права власностi i в цiлому приватного сектору.

ЮРИДИЧНА СИСТЕМА

Юридична система ринкової економiки створює умови, при яких економiка функцiонує гладко та ефективно як для виробника, так i для споживача. Контракти стали юридично обов'язковим шляхом для створення умов та зобов'язань, при яких вiдбуваються трансакцiї. Головним елементом, який надає юридичну силу контрактам, є неупереджена юридична система.

Наприклад, якомусь виробнику здається, що один з його постачальникiв не дотримується умов контракту. Можливо, була доставлена не вся кiлькiсть комплектуючих деталей, або вони були низької якостi. В Сполучених Штатах Америки цей виробник має право вирiшити цей спiр через судову систему. В зв'язку з тим, що судовий процес потребує багато грошей i часу, виробник i постачальник, можливо, спробують досягти угоди мiж собою. Якщо ця спроба буде невдалою, вони можуть звернутись до суду, знаючи, що суд неупереджено вислухає обидвi сторонi перед тим як прийняти рiшення. Неупередженiсть цiєї системи дає виробнику та постачальнику впевненiсть при пiдписаннi контракту.

Юридична система США захищає також права споживачiв. Скажiмо, той же самий виробник продав споживачу дефективний товар. Цей споживач спробує прийти до згоди з виробником,

як правило, шляхом обміну дефективного товару на якісний. Так як виробники не бажають псувати відносини зі своїми клієнтами, більшість з них дають гарантії того, що товар буде відповідати своїй рекламі, а якщо ні, то вони обмінюють його на інший, або віддадуть гроши. Ці гарантії відомі як гарантія якості виробу. Однак, якщо покупець залишиться незадоволеним, він може отримати допомогу з боку урядових організацій по захисту прав споживачів чи передати скаргу до суду. Без цих захисних заходів клієнти, напевно, робили б менше покупок, тобто виробники реалізували б менше товарів.

ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

В створенні сприятливого для бізнесу середовища дуже важливу роль відіграють державні інститути. Ефективно діючі державні інститути є відкритими, децентралізованими, стабільними та безсторонніми закладами. Вони створюють умови, при яких громадяни можуть приймати участь та конкурувати на ринку в умовах рівних можливостей. Вони дають громадянам свободу приймати участь в тому виді економічної діяльності, який вони виберуть, не змушуючи людей відмовлятись від тої чи іншої ідеї із-за надто високої ступені регулювання.

Дуже важливо, щоб приватний сектор мав змогу висловити свої турботи та приймати участь в розробці законів, які можуть впливати на ведення бізнесу. В багатьох країнах це досягається шляхом створення добровільних асоціацій бізнесменів, які гарантують, що інтереси своїх членів будуть прийняті до уваги при розробці політики, законів та нормативних актів.

Наприклад, в Південно-Африканській Республіці Піденно-африканська асоціація чорних водіїв таксі (САБТА) завдяки лише

великій кількості своїх членів та впливу на ринку транспортних послуг змогла примусити уряд відмінити монополію на пасажирські транспортні перевозки, які мала державна автобусна компанія ПАТКО. Зараз САБТА очолює рух за переміни в Південно-Африканській Республіці. За словами головного редактора «Саузерн Африкан Економіст» Домініка Мулайшо, такий вид ініціативи надає «...кращий спосіб для приватного сектору зміцнити себе, для того щоб відігравати головну роль в економіці заново визволеної Африки...»

ІНФРАСТРУКТУРА

Накінець, для створення сприятливого для бізнесу середовища, в країні повинні існувати адекватна інфраструктура та допоміжні служби, необхідні для успішного функціонування приватного сектору. Повинен існувати вільний доступ до інформації. Стандарти бухгалтерського обліку повинні забезпечувати точність та змістовність фінансової інформації. Елементи інфраструктури, такі як дороги, порти та об'єкти зв'язку повинні бути сучасними і в добром стані. Необхідно, щоб були достатньо розвинуті фінансові ринки, на яких приватні компанії могли б отримати капітал. Допоміжні служби, такі як юридичні, страхові, бухгалтерські та консалтингові фірми повинні

мати право діяти згідно з потребами ринку.

Наприклад, в Аргентині звичайній компанії потрібно чекати декілька років, щоб встановити телефон. Така затримка перешкоджає щоденній діловій діяльності, такій як підтримання зв'язку з постачальниками та клієнтами. В подібній ситуації відсутність адекватної служби зв'язку завдає шкоди бізнесу, від чого, в свою чергу, страждає все суспільство.

ПОЛІТИКА УРЯДУ

Крім створення сприятливого для діяльності бізнесу середовища, політика уряду може сприяти становленню здорового приватного сектору трьома головними способами: змістовна урядова політика; політика, яка сприяє виходу бізнесу на нові ринки; та політика, яка дозволяє бізнесу залишатись приутковим тривалий час.

Найбільш важливими є ті урядові заходи, які прямо впливають на бізнес. Найбільш важливою галуззю тут є проведення економічної політики (дивіться текст в рамках, розміщений внизу сторінки). Більш детальне перерахування елементів політики дається в підсумковій таблиці (сторінка 9) після основного тексту.

Уряд може створювати перешкоди для підприємців, які бажають відкрити новий бізнес,

РОЗУМНА УРЯДОВА ПОЛІТИКА

Політика уряду може мати глибокий вплив на приватний сектор, створюючи економічне середовище, в якому приходиться діяти всім компаніям. Найбільш важливими сферами політики, які можуть допомогти розвитку приватного сектору є:

- Ринкові ціни
- Процентні ставки, регульовані ринком
- Здоровий грошовий обіг та збалансований державний бюджет
- Відкрита торгівля (експорт та імпорт)
- Відкритий процес інвестування (для національних та зарубіжніх інвесторів).

ВИХІД НА РИНКИ

В цьому питанні політика уряду може вплинути на прийняття компаніями рішення про початок або розширення операцій на нових ринках, полегшуючи або затруднюючи вихід на ці ринки.

- Адміністративні процедури (наприклад, ліцензії, дозволи, сертифікати)
- Вартість отримання капіталу/можливість його отримання
- Рівень податків
- Трудове законодавство
- Контроль над цінами/зарплатою
- Доступ до інформації
- Обмеження конкуренції (наприклад, заборона конкуренції з державними підприємствами).

причому це може відбуватись як нарошно, так і внаслідок інших політичних рішень. Ці початкові бар'єри мають дуже значний вплив на зростання ділової активності. Наприклад, коли уряд намагається дуже щільно регулювати певні ринки, то це регулювання піднімає собівартість виробництва для виробників на даних ринках, що, звісно, знижує прибуток та зменшує привабливість ведення бізнесу для компаній. Бюрократичні процедури, необхідні для реєстрації компанії в Перу, служать добрим прикладом початкового бар'єру. В верхній частині цієї сторінки приведені заходи, які впливають на можливість проникнення на ринок.

Прийнявши рішення про вихід на певні ринки, фірми приватного сектору повинні мати змогу заробляти достатньо грошей, щоб продовжувати діяльність на цих ринках тривалий час. Собівартість діяльності є вирішальним моментом для визначення прибутковості тієї чи іншої компанії. Тому урядові заходи, які піднімають собівартість для фірм, шкідливо впливають на їх прибутки та перешкоджають зростанню приватного сектору економіки в цілому. Трьома головними напрямками політики в цій галузі є:

- рівень податків;
- трудове законодавство;
- нормативні акти уряду та бюрократичні процедури.

Зрозуміло, що занадто високий рівень податків знижує прибутки та зменшує ділову активність. Трудове законодавство може збільшити собівартість, встановлюючи високий мінімум заробітної плати чи вимагаючи надання додаткових пільг, або ускладнюючи процедуру звільнення робітника, коли підприємець вважає це необхідним. Щоб виконувати вимоги урядових нормативних актів, компанії змушені витрачати час та інші ресурси, які вони могли б застосувати в продуктивних цілях. Де Сото описує цю проблему в Перу, вказуючи, що невеликі промислові компанії могли б інвестувати більше коштів, якби не несли подібних непродуктивних витрат.

Дослідження, проведене «Фаундейшн фо девелопмент енд інтегрейшн» в Калі, Колумбія, виявило, що в результаті виконання всіх урядових нормативних актів невеликі підприємства втрачають приблизно 23 відсотки своїх прибутків. В дослідженні також підкреслюється, що в результаті послаблення регулювання бізнесу собівартість діяльності цих підприємств зменшилась би більше ніж в два рази. В результаті досліджень, проведених в інших країнах, в тому числі «Сента фо ресерч енд ком'юнікейшн» на Філіпінах, було встановлено, що собівартість підприємницької діяльності в них така ж висока.

В багатьох випадках, коли собівартість бізнесу занадто висока для отримання малими фірмами прибутку, вони починають діяти підпільно, поза рамками формальної економіки. Ці фірми діють в так званому неофіційному секторі. В багатьох країнах підпільна економіка становить важливу частку економічної діяльності, створюючи робочі місця та даючи підприємцям можливість надавати важливі послуги або товари.

РЕФОРМА ІНСТИТУТІВ, РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПОЛІТИКА: ПРИКЛАД ПЕРУ

Останніми роками економіка Перу переживає багато серйозних проблем. Як і в багатьох країнах Латинської Америки уряд Перу традиційно відігравав велику роль в економіці країни. Роль уряду зросла ще більше в результаті політичних заходів, прийнятих в середині 1980-х років, а ситуація в перуанській економіці ще більше погіршилась.

В роботі «Інший шлях» Де Сото описав основні недоліки діяльності урядових інститутів Перу, які приймали закони та нормативні акти, не звертаючи уваги на їх позитивний чи негативний вплив на економічну діяльність. Практично всі закони і нормативні акти являлися декретами виконавчої влади, які розроблялись дуже швидко і без участі представників приватного сектору. На перуанський бізнес обрушилась лавина законів, нормативних актів та бюрократичних процедур, яка не давала можливості використовувати ресурси для продуктивної економічної діяльності.

В 1990 році в Перу почалось здійснення реформаторських заходів з метою покращити надто зарегульоване економічне середовище та відкрити економіку для іноземних інвестицій і зовнішньої торгівлі. Крім того, програма реформ концентрувала

увагу на посиленні інститутів влади шляхом збільшення їх відкритості для громадськості та посилення її ролі в процесі прийняття законів, а також на зменшенні кількості та складності законів, які перешкоджали економічній діяльності. Всі ці заходи мали на меті розвиток та піднесення приватного сектору.

Здійснення цієї програми дерегуляції розпочалося з серії заходів по «спрощенню адміністративної процедури», метою яких було розплютати бюрократичний клубок, який заважав розвитку бізнеса в Перу. Головні риси Закону про адміністративне спрощення подаються в тексті, на сторінці 5, взятому в рамки.

Крім програми спрощення адміністративних процедур, уряд почав здійснювати відповідні структурні реформи. Наприклад, була розроблена програма реєстрації власності, яка ставила метою зміцнити право на приватну власність для підприємців, особливо тих, які діяли в підпільній економіці. Програма реєстрації також передбачувала легітимізацію права на землеволодіння в сільській місцевості. Поруч з спрощенням процедури реєстрації підприємств, цей захід явився вирішальним в поверненні підпільніх підприємців назад в національну економіку.

Уряд також відмінив контроль над цінами, які тепер встановлювали-

сь ринком, та відмовився від субсидій на підтримання фіксованого процента по кредитам та курсу обміну валюти. Була проведена реформа оподаткування, яка зменшила кількість та спростила податки і винятки з них. Вдалося встановити контроль над інфляцією та урядовими витратами. Уряд оголосив про план приватизації державних підприємств та відновив відносини з міжнародним фінансовим співтовариством.

ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ТА НАВЧАННЯ БІЗНЕСУ

Програми розвитку та навчання бізнесу відіграють дуже важливу роль, особливо в країнах, де приватний сектор останніми роками не процвітав, або взагалі ніколи не існував. В міру того, як ці країни просуваються в напрямку ринкової економіки, багато їх громадян можуть захотіти почати свій власний бізнес, не маючи, проте, необхідних для цього знань та досвіду. Щоб розв'язати цю проблему, в даних країнах почали розроблятись відповідні програми.

В 1990 році в Угорщині був створений Фонд економічного розвитку малого підприємництва (СЕЕД), який надає допомогу малим підприємствам через загальнонаціональну мережу підтримки. СЕЕД також проводить навчальні курси та семінари для підприємців, спеціалістів по угорським малим підприємствам та бізнес-консультантів. Теми, які обговорюються в ході цих міроприємств, включають створення малого підприємства та управління ним, підготовка бізнес-плану та експортні операції.

Недавно СЕЕД розробила програму навчання підприємницьким навичкам для 25 угорських середніх шкіл. Метою цієї програми є збільшити розуміння і підтримку приватного підприємництва з боку угорської молоді та заохочити її до створення свого бізнесу. Дані

СПРОЩЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ПРОЦЕДУРИ – ПЕРУ

Процес юридичної реєстрації компанії було впорядковано таким чином, що для цього зараз потрібно тільки два дні, порівняно з 289 в недалекому минулому. Після прийняття Єдиного закону про реєстрацію кількість зареєстрованих нових фірм різко виросла.

- Були впорядковані або відмінені ліцензії та процедури, пов'язані з експортом і імпортом товарів. Була також впорядкована діяльність таких урядових установ, як Національний реєстр імпортерів та Інститут зовнішньої торгівлі. Крім того, були ліквідовані різні виплати та інші вимоги.
- Була прийнята постанова про вільне використання і переміщення іноземної валюти, що сприяло поверненню капіталу та збільшенню кредитової бази.
- Були спрощені процедури отримання національних та міжнародних транспортних концесій. Нові процедури заохочували інвестиції, стимулювали створення нових національних транспортних компаній та привели до покращення обслуговування пасажирів.
- Були дозволені індивідуальні трудові контракти на обмежений період, що допомагало вирішувати проблеми, створені жорсткими положеннями Закону про трудову стабільність. Раніше подібні контракти заключались неофіційно, що було ризиком як для працівників, так і для роботодавців, тому що можливості підтвердити контракти юридично не було. Дозволяючи роботодавцям діяти більш гнучко, ця міра допомагає боротись з безробіттям та неповною занятістю, особливо під час економічної кризи.
- Були спрощені процедури отримання грошової допомоги від державної Адміністрації соціального забезпечення, що полегшило вдовам, сиротам та інвалідам отримання допомоги.
- Була здійснена дерегуляція внутрішнього ринку авіаційних перевезень, а також спрощена процедура реєстрації літального апарату і отримання дозволу на діяльність. Виникли нові авіатранспортні компанії, які здійснюють пасажирські та вантажні перевезення; був змінений авіаз'язок між Лімою та іншими містами.
- Була також проведена дерегуляція сільського господарства, зв'язку та охорони здоров'я. В галузі охорони здоров'я, наприклад, приватні компанії можуть зараз конкурувати з державною Адміністрацією соціального забезпечення.

програма викликала значний інтерес в Угорщині та в сусідніх країнах.

Навчання бізнесу відбувається також в країнах, де вже існують ринкові системи. В Колумбії було створено Центр розвитку підприємницького духу (СДЕЕ), метою якого є сприяти розвитку нових підприємств, як шляху створення робочих місць. Діяльність СДЕЕ передбачує створення атмосфери, яка б підтримувала розвиток малих підприємств, базуючись при цьому на припущеннях про те, що підприємці є найважливішим аспектом соціально-економічного розвитку суспільства.

Давайте більш пристально розглянемо програму розвитку бізнесу на прикладі Міжнародного центру по вивченю підприємництва (CICA), який діє в Румунії. CICA був заснований як незалежна асоціація бізнесменів та економістів для навчання місцевих бізнесменів.

ПРОГРАМА СICA ПО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

CICA розробила інтенсивний тижневий курс для навчання ринковій економіці і основам організації успішно діючого підприємства. Вісім румунів, які володіли англійською мовою, пройшли підготовку в Сполучених Штатах Америки для роботи інструкторами на цих курсах. Привносячи нові знання, уміння та відношення до справи, румунські інструктори надіялись підтримати законодавчі, економічні і політичні реформи, необхідні для підтримки розвитку малих підприємств.

Щоб створити навчальну програму, яка могла досягнути цих цілей, інструктори почали підбір інформації, необхідної для підприємців. Потім вони розробили основні елементи цієї програми, підготували попередній бюджет і почали координувати цей проект в Румунії.

Частиною планування семінару було включення в нього цілей, які

МЕТОДИ НАВЧАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВУ

Ефективні програми навчання підприємництву використовують методи дослідження ринку, освітньої теорії та сучасні способи оцінки. Подані нижче пункти можуть служити орієнтиром для створення програм для різних культурних середовищ.

Розробка програми

- Проаналізуйте найбільш значні економічні, політичні та соціальні тенденції як у всьому суспільстві, так і в головних регіонах та містах, з метою визначення потреб ітурботи учасників даної програми.
- Розділіть ринки по групам учасників, які б мали однакові потреби та турботи.
- Створіть дорадчі групи, представляючи кожний сегмент ринку, для зміни змісту програми в разі зміни потреб.
- Визначте чіткі цілі, які можна перетворити на конкретні завдання, котрі б базувались на добре окреслених пріоритетах.

Використовуйте просту і пряму термінологію, поступово рухаючись до більш складних характеристик ринкової економіки.

- Допоміжні програми можуть вказувати на слабкі місця, даючи змогу робити поправки на самій ранній стадії. Попереднє і останнє впровадження допоміжної програми може вказати на питання, які необхідно покращити.

Навчальні поради

- Визначте, в якій мірі навчання може принести користь приватному сектору та розвитку підприємництва, в порівнянні з необхідністю проведення систематичних змін (закони, нормативні акти, процедури тощо).
- Визначте зв'язок між вартистю проведення навчальної програми та очікуваннями від неї вигодами.
- Визначте цілі та завдання навчання, використовуючи при цьому терміни, які можна виміряти та осягнути.
- Визначте рівень сприйняття запропонованого навчального матеріалу та оцініть готовність учасників погодитись на зміни. Перед початком навчання необхідно зменшити можливі опір та невпевненість учасників. Можливо, що перед тим, як зробити зміну, необхідно буде добре пояснити вигоди цієї зміни та витрати на підтримання статус-кво.
- Створіть атмосферу готовності до навчання. Зменшіть ризик та підкресліть вигоду навчального курсу.
- Активно втягуйте учасників в навчання і підтримуйте їх бажання вивчати щось нове по закінченні курсу.
- Забезпечте безпечне навчальне середовище, даючи можливість вчитись та робити помилки без значного ризику, ускладнень чи значних особистих втрат.
- Стимулуйте аудиторію, використовуючи, по можливості, відеокасети чи фільми.
- Використовуйте досвід минулих років. Не переоцінюйте, але і не недооцінюйте навичок, знань, та підходу до навчання ваших слухачів.
- Оцінуйте індивідуальні потреби та різні рівні підготовленості; організовуйте діяльність так, щоб різниця в цих рівнях була мінімальною.
- Застосуйте підприємницькі принципи при розборі практичних випадків, виконанні ігор та вправ та розгляді прикладів конкретних проблем, стоячих перед учасниками. Намагайтесь створити атмосферу справжньої роботи, щоб розвинути вміння, які можна буде легко застосувати в реальному житті.
- Забезпечте слухачів базовою інформацією. Для кожного навчального відрізку підбирайте не більше трьох головних принципів, згрупуйте їх та викладайте разом, щоб полегшити засвоєння. Підкресліть чому той чи інший принцип чи вміння мають важливе значення.
- Практика. Навчання повинне мати практичний підхід. Заохочуйте учасників до використання набутих знань та вмінь. Намагайтесь максимально уникати простого начитування матеріалу.
- Забезпечте зворотний зв'язок з слухачами та оцінку. Знову нагадайте задачі навчання. Поставте перед учасниками питання або дайте їм вправи на запам'ятовування та закріплення засвоєних вмінь та інформації.

можна було виміряти. CICA поставила за мету готувати приблизно 400 чоловік щомісячно в період з вересня 1991 року по березень 1992 року. Одну третину учасників курсів мали складати діючі підприємці, а дві третини були новими або потенційними підприємцями.

Успіх програми навчання можна буде виміряти, як мінімум частково, успішною діяльністю фірм учасників цієї програми. Учасники також покращать свої знання про складові частини ринкової економіки, роль головних її діячів (наприклад, урядових установ, банків, профспілок, ділових асоціацій, вільної преси тощо), а також про риси характеру, необхідні підприємцю.

CICA почала з допоміжної програми. Її перший курс, який називався «Підприємництво та приватне підприємство на вільному ринку: курс для підприємців», був проведений в Бухаресті 17-22 червня 1991 року. Останній курс включав вступ до приватного підприємництва і вільної ринкової економіки; уроки підприємництва, конкуренції, ризика та винагороди; обговорення основних передумов, необхідних для початку успішного бізнесу; вивчення шляхів розширення бізнесу; розгляд того, як підприємці справляються з труднощами та використовують можливості міжнародного бізнесу; обговорення питань підприємництва за круглим столом. Список цих міроприємств подається справа.

CICA використовувала такі методи, як лекції, групові дискусії, виступи гостей, загальні дискусії, практичні завдання та індивідуальні консультації. Серед інструкторів були відомі експерти, політики, представники державних та громадських організацій і науково-дослідних інститутів. В програмі прийняли участь двадцять п'ять діючих та потенційних підприємців.

Після закінчення програми, учасників попросили оцінити її. Тридцять відсотків учасників відповіли, що вони планували провести значні зміни в своїй економічній діяльності, а 75 відсотків мали намір зробити по меншій мірі деякі зміни. Оцінки також вказали, що в ході навчання повинні прийматись до уваги регіональні запити підприємців.

CICA планує проводити регулярні курси, як частину постійного процесу навчання

підприємництву. В майбутніх програмах CICA планує сконцентрувати основну увагу на практичному застосуванні знань в бізнесі і тратити менше часу на читання лекцій.

Загалом програми, подібні румунській, будуть мати велике значення в плані надання знань, необхідних для розвитку процвітаючого приватного сектору. Таким програмам буде потрібна стратегія того, як зацікавити і заволодіти увагою підприємців та

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА – РУМУНІЯ

Курси включали всі найбільш важливі елементи, необхідні для того, щоб допомогти потенційним підприємцям розбиратись в реаліях економічного життя. Одним з уроків цих курсів було те, що наголос на високих технологіях, який робиться в Сполучених Штатах Америки, не зовсім відповідає сучасній ситуації в Румунії. В майбутніх програмах більший наголос буде зроблено на сфері послуг, простому та трудовемкому виробництві.

Вступ до бізнесу та економіки

Глобальна економіка

Розподіл благ

Зв’язок між урядом і промисловістю

Регулювання економіки «вільного ринку»

Структура податків

Фондовий та ф’ючерсний ринки, ринок облігацій

Банки і процвітання

Фінансове планування в нових підприємствах

Фінансові звіти

Фінансові проекти

Визначення потреб в капіталі

Фінансування боргу та акціонерних зобов’язань

Оцінка компанії

Успішний бізнес-план

Цілі та задачі бізнес-плану

Детальний посібник по підготовці бізнес-плану

Презентація бізнес-плану фінансовим колам

План операцій з бізнес-плану

Отримання капіталу

Команди і методи отримання капіталу

Точка зору фінансистів

Джерела фінансування: акціонерний та борговий капітал

Досягнення угоди

Організація, необхідна для досягнення успіху

Назва компанії

Форми організації

Рада директорів

Структурування організації компанії

Приваблення найкращих кадрів на головні пости

Інфраструктура без бюрократії

Стратегічне планування в нових підприємствах

Визначення бізнесу

Дослідження та аналіз ринку

Аналіз конкуренції

Вироблення загальної стратегії бізнесу

отримати підтримку широких мас населення. Подібні програми також допоможуть боротись з негативним ставленням до бізнесу, яке ще може існувати в деяких країнах. Громадська підтримка буде необхідним елементом успішного переходу до ринкової економіки та розвитку приватного сектору.

УРЯДОВІ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ

Урядова підтримка може бути цінним знаряддям в справі допомоги малому бізнесу. Невеликі підприємства є дуже важливою частиною приватного сектору, проте вони більш вразливі в разі несприятливих економічних умов. Джеймс К. Кормен, колишній член Конгресу США, так охарактеризував роль малого бізнесу та відносин між малим бізнесом і урядом:

Малий бізнес має життєво важливе значення для забезпечення різноманітності та гнучкості американської економіки і відіграєть значну роль в справі створення робочих місць та вироблення благ. В деяких важливих галузях економіки малий бізнес демонструє більші зайнятість та зростання, ніж великі компанії. По своїй природі малі підприємства мають нестабільні доходи та більшу собівартість, вони більше потерпають від несприятливих економічних змін і можуть, по цій причині, потребувати особливої уваги.

В 1953 році для стимуляції розвитку американського малого бізнесу в уряді США була створена Адміністрація по малому бізнесу (СБА). СБА надає допомогу шляхом організації навчання, надання порад, видання книг, створення відеофільмів на різні теми, пов'язані з початком і розвитком свого бізнесу. В одній з програм, наприклад, колишні керівники компаній виконували роль добровільних дорадників представників малого бізнесу.

СБА також виступає гарантом кредитів малих банків та сама надає прямі кредити, хоч і в обмежених масштабах. В своїй щорічній доповіді СБА інформує законодавців, бізнесменів та інвесторів про стан справ в малому бізнесі. СБА також представляє інтереси малого бізнесу в Конгресі США, федеральному уряді і урядах штатів, а також в різних профспілкових організаціях.

Комітет по справах малого бізнесу Палати представників Конгресу США також зробив багато для розвитку малого бізнесу в Сполучених Штатах. Першою турботою цього комітету було допомагати малому бізнесу отримувати контракти від федерального уряду. Крім цього, комітет займався створенням законів, які розширяли доступ підприємців до юридичної системи, а також організував асоціацію, яка допомагає лідерам малого бізнесу приймати участь в законодавчому процесі.

Можливо найбільшою перевагою для малого бізнесу є труднощі в отриманні банківських позик для фінансування своїх операцій. Ця проблема стоять особливо гостро в країнах, що розвиваються, в яких, як ми вже бачили, багато підприємств функціонують підпільно. Підприємці, яким належать ці компанії, як правило, мають мало можливості давати якісь гарантії і часто раніше не мали ніяких контактів з банківською системою.

Для розв'язання цих проблем «Грамін банк» в Бангладеш розробив нову програму кредитування малих підприємств. Банк має відділення в сільській місцевості по всій країні, де бідні селяни не володіють землею, щоб використовувати її як заставу. Щоб отримати позику, безземельні клієнти банку повинні організовуватись в групу по п'ять чоловік. Банк

не вимагає гарантій. Замість цього члени групи повинні пройти тижневий чи двотижневий курс інтенсивного навчання, в ході якого вони вивчають принципи, правила та процедури банку. Після навчання члени групи повинні здати іспит, щоб отримати можливість взяти позику.

Важливим аспектом політики банку є заохочення своїх клієнтів робити заощадження. Ці заощадження надають захист від ризику в бізнесі, а також можуть бути використані для інвестицій.

Банк досяг надзвичайного успіху. В грудні 1990 року він мав майже 870000 клієнтів і видав позик на суму 210 мільйонів доларів США. Загальні заощадження членів груп перевищили 21 мільйон доларів США. Більше того, рівень повернення банківських позик був більше, ніж 98 відсотків, що свідчить про добрі перспективи кредитування малого бізнесу.

«Грамін банк» відіграє велику роль в бангладешському суспільстві, надаючи позики жінкам, які в грудні 1990 року складали більше, ніж 90 відсотків його клієнтів. Даючи жінкам можливість отримувати прибутки та визнаючи їх, як продуктивних членів сім'ї, банк допоміг значно покращити соціально-економічний статус сільської жінки та підвищити рівень життя сімей в сільській місцевості.

Подібні програми були розроблені і в інших країнах. В Латинській Америці організація «Аксіон інтернаціонал» відігравала важливу роль в початку здійснення цих програм, те ж саме можна сказати і про діяльність організації «Гет ехед фаундейшн» в Південно-Африканській Республіці. Надаючи можливість мілким підприємцям отримати доступ до дуже необхідних їм коштів, дані програми роблять дуже великий внесок в справу розвитку підприємництва у всьому світі.

ВАРИАНТИ ПОЛІТИКИ ПО ПІДТРИМАННЮ ПІДПРИЄМНИЦТВА КОРОТКИЙ ВИКЛАД

Наступна таблиця вказує варіанти політики уряду для створення ділового клімату, який би стимулював зростання приватного сектору.

Варіант політики

Низькі/єдині нетарифні обмеження

Показники діяльності

Видиме, чітке і постійне використання квот, імпортних цін, ліцензій, обмежуючих правил використання іноземної валюти, дискримінаційних стандартів якості

*Низькі/єдині тарифні бар'єри
категорій; послідовність у використанні*

Тарифні ставки; максимальні тарифні ставки; кількість тарифних

Суть місцевого регулювання

*Обов'язкові вимоги або не ринкове заохочення до використання тих чи інших
місцевих ресурсів*

Ринковий валютний курс

*Кількість валютних курсів; рівень урядового втручання; існування
паралельного валютного ринку; різниця між вільним та паралельними
курсами обміну валют; реальний ефективний валютний курс на даний час*

Мінімальний контроль за обміном валют

*Ступінь обмежень на рух капіталів, імпортні операції, переказ коштів,
валютні та банківські рахунки*

Ринковий процент по кредитам

Підтримка реальних позитивних процентних ставок

*Мінімальні преференційні процентні ставки Створюючий ефект спеціальних кредитних програм для експорту,
сільського господарства та розвитку*

Рівний доступ до капіталу

Відсутність дискримінації при розподілі капітальних ресурсів

Обмежений контроль над цінами та зарплатою

*Ступінь офіційного контролю над цінами та зарплатою
зарплатою*

Мінімальні субсидії

Рівень субсидування товарів і послуг; рівень ефективності субсидій

Збалансований бюджет

Дефіцит/позитивне сальдо в процентному відношенні до ВНП

Скорочення максимальної ставки податків

*Скорочення рівня оподаткування фізичних та юридичних осіб для
збільшення заощаджень та інвестицій*

Рівне/єдине оподаткування

Заходи по справедливому оподаткуванню

Продаж нестратегічних державних фірм

Реальний продаж або закриття державних компаній

Франчайзинг державної сфери послуг

Передача права управління державними компаніями в приватні руки

Miri по стимулюванню приватизації

*Децентралізація підприємств; скорочення числа зайнятих та інші заходи
по зменшенню собівартості; підвищення рівня підготовки керівників
державних підприємств; інші заходи по підвищенню ефективності та
максимізації прибутків*

Недискримінаційне відношення

Однакові правила для місцевих та іноземних компаній; однакові заохочення

Стимулювання активності

*Заохочення іноземних інвесторів; підтримка урядом торгових виставок;
ефективна діяльність по привабленню інвестицій*

Інформація

*Вчасна на надійна урядова статистика, фінансова та юридична
інформація; існування вільної преси*

Права на приватну власність

*Чіткі діючі закони, гарантуючі права на приватну власність; ефективна
охорона інтелектуальної власності; наявність адекватного простору для
діяльності приватних власників; заходи по зменшенню впливу державного
сектору*

Ефективна державна адміністрація

Чесний, кваліфікований та відповідальний уряд

Юридична та бухгалтерська системи

*Існування юридичних та бухгалтерських інститутів; їх відповідність
міжнародним стандартам*

Інфраструктура

*Існування основної діючої інфраструктури по підтримці діяльності
приватних фірм; зусилля уряду по покращенню інфраструктури.*

БІБЛІОГРАФІЯ

РИНКОВА ЕКОНОМІКА

Auerbach, Paul. *Competition: The Economics of Industrial Change.* Basil Blackwell, 1990.

Buchholz, Todd. *New Ideas from Dead Economists: An Introduction to Modern Economic Thought.* NAL/Dutton, 1990.

Corbo, Vittorio et al, eds. *Growth-Oriented Adjustment Programs.* Washington, D.C.: IMF/World Bank, 1987.

Meier, Gerald M., ed. *Politics and Policy Making in Developing Countries.* San Francisco: ICS Press, 1991.

Moran, Theodore H. *Investing in Development: New Role for Private Capital.* Transaction Publishers, 1986.

Perkins, Dwight H. and Michael Roemer, eds. *Reforming Economic Systems in Developing Countries.* Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.

Porter, Michael E. *The Competitive Advantage of Nations.* Free Press, 1990.

Scaketta, Philip J. and George D. Cameron. *Foundations of Business Law.* Richard D. Irwin, 1990.

Schotter, Andrew. *Free Market Economics: A Critical Appraisal.* Basil Blackwell, 1990.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

Berger, Brigitte, ed. *The Culture of Entrepreneurship.* San Francisco: ICS Press, 1991.

Brandt, Steven C. *Entrepreneurizing: The Ten Commandments for Building a Growth Company.* Penguin Books, 1983.

Drucker, Peter F. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles.* HarperCollins Publishers, 1986.

Gevirtz, Don L. *The New Entrepreneurs: Innovation in American Business.* Viking Penguin, 1985.

Gilder, George. *The Spirit of Enterprise.* New York: Simon and Schuster, 1984.

НЕОФІЦІЙНИЙ СЕКТОР

De Soto, Hernando. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World.* New York: Harper and Row, 1989 (English). Also available in Spanish.

Fluitman, Fred, ed. *Training for Work in the Informal Sector.* Geneva: ILO, 1989.

Jenkins, Jerry, ed. *Beyond the Informal Sector: Including the Excluded in Developing Countries.* San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1988.

Lubell, H. *The Informal Sector in the 1980s and 1990s.* Paris: OECD Development Centre, 1991.

Turnham, David et al, eds. *The Informal Sector Revisited.* Paris: OECD Development Centre, 1990.

РОЗВИТОК/УПРАВЛІННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Clark, Scott A. *Beating the Odds: Ten Smart Steps to Small Business Success.* AMACOM, 1991.

Levitsky, Jacob. "Review of the Effectiveness of Donor Agency Support for Small Enterprise Development", in Nordic Consulting Group, *Policies for Small Enterprise Development: International Conference Proceedings.* Oslo: Norwegian Agency for International Development (NORAD), 1989.

Longenecker, Justin G. and Carlos W. Moore. *Small Business Management.* South-Western Publishing Co., 1990.

Megginson, Leon C. *Successful Small Business Management.* Richard D. Irwin, 1990.

UNDP/Government of the Netherlands/ILO/UNIDO. *Development of Small Rural Enterprise: Lessons from Experience.* Vienna: UNIDO, 1988.

КОНТАКТИ

СПОЛУЧЕНИ ШТАТИ АМЕРИКИ

United States Small Business Administration –
Information available from District Offices and Small Business Development Centers throughout the United States. Toll-free telephone number (in U.S.): 1-800-827-5872

U.S. Chamber of Commerce
Small Business Center
David Voight, Director
1615 H St., NW
Washington, DC 20062
Telephone: (202) 659-6000

U.S. Chamber of Commerce
Enterprise is America Educational Program
1615 H St., NW
Washington, DC 20062
Telephone: (202) 659-6000

Center for International Private Enterprise
Dr. John D. Sullivan, Executive Director
1615 H St., NW
Washington, DC 20062
Telephone: (202) 463-5901
Fax: (202) 887- 3447

Крім регіональних організацій, перерахованих нижче, читачі можуть також звернутись до торгово-промислових палат в своїх країнах. В багатьох країнах існують бізнес-асоціації, які підтримують розвиток малого бізнесу.

СХІДНА ТА ЦЕНТРАЛЬНА ЄВРОПА

International Center for Entrepreneurial Studies (CISA)
Ion Anton, President
B-dul Mihail Kogalniceanu 64
University of Bucharest Building,
Sala 220
Bucharest, Romania
Telephone: (400) 120 419
Fax: (400) 453 232

Foundation for Small Enterprise Economic Development (SEED)
Agnes Tibor, Managing Director
Andor utz. 47-49
1119 Budapest
Hungary
Telephone: (361) 185-3387
Fax: (361) 185-3236

National Association of Entrepreneurs
Janos Palotas, President
Szuret u. 15
1118 Budapest
Hungary
Telephone: (361) 185-3377
Fax: (361) 182-031

Association of Czech Entrepreneurs
Rudolf Baranek, President
Staroměstské nám. 6
110 Prague
The Czech Republic
Telephone/Fax: (422) 232-0752

Polish Chamber of Commerce
Andrzej Arendowski, President
Dr. M. Bak, Project Director
4, Trebacka Str.
00-074 Warsaw, Poland
Telephone: (4822) 260221, 260222
Fax: (4822) 274673

Підготовлено Центром міжнародної приватної ініціативи (УМПП)

Виконавчий директор – Джон Д. Салівен

Редактор – Джон А. Земко

Помічник редактора – Maurycio D. Pereira

*УМПП є філіалом Торгової палати США
і фінансується Національним фондом демократії.*

Серія доповідей про процвітання:

Редактор: Стівен Монблам

Помічники редактора: Говард Сінкотта, Джин Холден